	Atolsoft (Atol)	Cactusvision (Ace Informatique)	Irris (Cristallin)	Ivoirnet (VerticalOptic.com)
Nom du logiciel (Nom de la société)				
Date de création	1992	2001	2000	1999
Nombre de magasins équipés avec le logiciel	500	70 magasins d'optique et environ 2 500 magasins tout commer ce confondu	1 022	170
Nombre de Hot Liners	7 + 3 techniciens	12	25	2
Installation				
Coût	Logiciel uniquement = 3 495 € HT	Un ordinateur et une connexion Internet suffit. Le logiciel est s ur un serveur internet. Licence serveur : 700 € HT pour 3 postes Licence logiciel Cactusvision 2 350 € HT pour 1 poste, 170 € H T par poste supplémentaire	Ordinateur + écran plat + modem + sauvegarde + switch + impr. 2 bacs + logiciel = 5 991 € HT	Ne vend pas de matériel. Le logiciel est en location pour 60 € HT / mois
Location ou achat				
Frais d'installation	Achat	Achat mais location possible	Location possible 152 € HT par mois sur 48 mois. A fin de la période, possiblité de renouveller avec du matériel neuf	Location (préavis sans délais)
Préconisation au niveau matériel (caractéristiques des ordi.)	A partir de 200 € HT + frais de déplacement NC	Pour le logiciel aucun, pour le serveur aucun sauf en multi-ma gasins N'importe quel ordinateur doté d'une connexion Internet	380 € HT Windows XP Pro et Pentium 4 recommandés sous Windows. Sous Linux, un serveur P4 suffit.	0 € comprise dans les frais de location. A installer soi-même, sinon 280 € HT si VerticalOptic installe le logiciel. Pentium 2 minimum, Windows 98 minimum
Formation				
Durée et coût	1 journée. Coût de la formation inclus dans l'achat du logiciel	Ace est agréé organisme de formation 2 demi-journées (jusqu'à 4 possibles). 330 € HT par demi-jour née. Téléformation possible	1 journée en magasin fermé + 4 heures en accompagnement magasin ouvert. 1 129 € HT. Cristallin est agréé organisme de formation.	Il existe une vidéo gratuite pour une auto-formation. Sinon, une formation d'une journée est possible. 0 € pour la vidéo mode d'emploi, ou 280 € HT la journée de formation.
Maintenance du logiciel - hot line				
Qui dépanne ?	Atol	ACE Informatique	Cristallin	VerticalOptic
Coût	Maintenance de 73 € HT / mois incluant les évolutions du logiciel	Selon le nombre de licence : 15% du coût de la licence	Selon la version du logiciel : de 305 à 609 € HT	0 € compris dans les 60 € de location : mise à jour, tarifs verres, évolution du logiciel…
Nombre d'appel limité ?	Non	Non	Non	Non
Ouvert le samedi ?	Oui	Oui jusqu'à 19 h (et 4 dimanches par an)	Une permanence fax est assurée le samedi	Oui, 9h-19h
Coût d'un appel	Non surtaxé	Non surtaxé et ACE rappelle le client	Numéro Indigo = coût d'un appel local	Non surtaxé
Adaptabilité				
Liaisons avec d'autres applications : prise de commande, palpeurs de verres, de montures, bureautique) :	Oui avec Opsys	Oui, via le logiciel Optatop qui gère les liaisons avec l'atelier, le s palpeurs	Oui avec Opsys	Oui avec Hoyalog
Liaison avec un système d'aide à la vente ?	Oui avec Activisu	Oui, une aide à la vente est intégrée à Cactusvision : Miroir Vid eo	Oui	Non
Récupération de données Léonard ou d'autres logiciels ?	Oui	Oui	Oui	Oui
Fiche client				
Fiche client reliée aux stocks	Oui	Oui (réservation de montures est aussi gérée)	Oui, l'annulation d'une vente ou un avoir réintègre la monture dans les stocks	Oui
Base centralisée du fichier client (plusieurs magasins)	Oui, synchronisation des bases	Oui par le serveur	Oui	Oui
Lecture de la carte vitale	Oui	Oui (le lecteur de carte vitale est offert lors du Silmo)	Oui	Oui
Stocks				
Gestion centralisée	Oui	Oui	Oui, avec possibilité de créer un stock central qui rétrocède les articles aux différents magasins	Oui, avec module de centrale d'achats
Edition d'étiquettes en codes barres	Oui	Oui	Oui	Oui
Liaison douchette	Oui	Oui	Oui, avec ou sans fils	Oui avec fils
Format des étiquettes : libre ou imposé ?	Imposé	Libre	Libre et contenu paramétrable	Libre mais 20 formats sont pré-édités et modifiables
Historique des stocks	Oui	Oui avec traçabilité de la commande à la livraison au client	Oui, historique des stocks est conservé 7 ans	Oui
Caisse				
Ventilation des paiements	Oui	Oui (chèque à encaissement retardé également)	Oui	Oui
Gestion des avoirs	Oui	Oui	Oui	Oui
Fonction vente en état	Oui	Oui	Oui	Oui
Générateur de formule pour paramétrer le rembourse-ment des mutuelles	Oui	Oui	Oui	Oui
Tiers payant				
Télétransmission en B2	Oui	Non	Oui	Oui
Liaison concentrateur Tiers payant (auprès de qui ?)	A venir avec Résopharma	Oui : Almacom	Oui (auprès des principaux concentrateurs)	Oui avec Codelis
Gestion des pertes et profits (pour les différences de remboursement de tiers payant)	Oui	Non	Oui	Oui
Gestion surcomplémentarité	A venir	Oui jusqu'à 2 mutuelles	Oui, jusqu'à 2 mutuelles	Oui jusqu'à 2 mutuelles
Statistiques				
Possibilité de créer ses propres statistiques ?	Oui	Oui	Oui, toutes les données sont enregistrées et utilisables sous Excel	Oui
Exportation vers Excel	Oui	Oui	Oui	Oui
Tarifs Verres				
Intègre les catalogues des fournisseurs	Oui	Oui	Oui	Oui
Commandes au format EDI	Oui	Non	Oui, Irris permet des commandes simples ou Precalibre en lien avec Opsys en mode EDI auprès des verriers.	Oui, VerticalOptic a sa propre plateforme
Mailings				
Fonction Mailings	Oui, effectués par Atol selon les critères voulus	Oui	Oui	Oui
Sélection multicritères	Oui	Oui	Oui sous la plupart des zones de la fiche client optique	Oui
Outils d'éditions (Word ?)	NC	Oui pour plusieurs supports : mails, fax, SMS, papier	Oui, Word	Oui, Word
Sécurité				
Mot de passe	Oui	Oui (gestion du profil de l'utilisateur par login avec suivi des opération s réalisées par chaque utilisateur)	Oui, plusieurs niveaux de sécurité. Chaque zone peut avoir un accès limité	Oui, avec gestion des profils
Existence d'un mouchard	Non	Oui, par login	Oui	Oui
Points forts	– Utilisation généralisée des codes barres y compris pour les opérations mailing – Intégration des catalogues EDI verres et montures – Commandes de verres et montures par EDI – Interfaces avec d'autres logiciels (comptabilité…) – Efficacité et disponibilité de la Hot Line – Maintenance très efficace et rapide – Les fonctionnalités du logiciel sont simples et accessibles aux néophytes en informatique – Simple d'utilisation	– Cactusvision bénéficie de l'expérience de ACE Informatique qui équipe plusieurs milliers de commerces – Utilisation en "client léger" : pas besoin d'un ordinateur puis sant, tout est géré par Internet. – Connaissance des stocks en multi-magasins en temps réel – Cactusvion est un produit ouvert, les données sont faciles à exporter – La licence comprend toutes les applications, toutes les fonctionnalités sont incluses	– Plus de 1 000 magasins équipés – Répond aux attentes des opticiens indépendants ou sous enseigne – Complet et simple d'utilisation – Des opticiens ont participé au développement du logiciel – Fait remonter jusqu'aux développeurs les remarques des opticiens clients – Une tournée nationale annuelle est organisée pour rapprocher les utilisateurs et les équipes de développement – Maintenance efficace, connexion à distance appréciée – Le logiciel a évolué depuis sa sortie et les développeurs sont à l'écoute des besoins des opticiens	– Grande réactivité, la hot line est disponible, la réparation est sans coûts supplémentaires (engagement contractuel d'agir rapidement) – Facile d'accès même si l'ergonomie du logiciel est parfois déroutante. Une fois la logique acquise, l'application respecte dans tous ses modules la même approche – Module centrale d'achat – Le logiciel est modifiable : on peut générer ses impressions (intégrer des logos, modifier le format) – Interface avec la propre plateforme de VerticalOptic qui gère les télétransmissions de A à Z – Accès à la base de données pour obtenir les données de ses différents magasins – SAV très rapide, rappelle dans l'heure, très réactif – Possibilité de connexion à distance par la maintenance est appréciée – Peu onéreux – Logiciel qui évolue en permanence, les mises à jour sont très simples et gratuites
Points faibles	– Logiciel plutôt lent lors des recherches par type de verres par exemple – Les verriers non référencés ne peuvent pas être intégrés – Impossible de supprimer des fiches clients (par exemple les doublons) ou d'en fusionner – Fonction "Caisse" pas pratique, notamment pour les remises de chèque	– Logiciel assez lent, plusieurs minutes pour valider un dossier et 30 secondes pour imprimer une facture – Mises à jour parfois difficiles – Le logiciel pourrait être très performant si moins de perte de temps – Maintenance pas toujours à l'écoute des opticiens – Manque de suivi – Les catalogues verres ralentissent encore le logiciel	– La fonction mailing pourrait être plus approfondie – La Hot Line s'est améliorée depuis quelques années, surtout en termes de disponibilité et de temps d'attente	– Pas de liaison avec les systèmes d'aide à la vente comme Activisu ou même une webcam – Pas de fonction liée à l'optométrie dans la fiche client

NA = non applicable
NC = non communiqué

	LG3 (Guilde des Lunetiers)	Lio (Aspe)	Optimag (Polylogic)	Optimum (CIT)	Opto-Jet (Memorys)
Nom du logiciel (Nom de la société) Date de création Nombre de magasins équipés avec le logiciel Nombre de Hot Liners	2001 (création) ; 2004 (Diffusion) 1 100 9	2002 180 6	1999 400 2	1986 800 3	1995 78 1
Installation Coût	NA ; ce logiciel n'est pas commercialisé, sa diffusion est limité à Guildinvest (Krys, LO, V+, VO).	A partir de 1 840 € HT selon les configurations (monoposte d'un magasin indépendant, structures importantes en réseau…)	Logiciel + logic iel réseau + 3 ordi. avec écrans plats + impr. réseau triple bac = 5 048 € HT	En réseau pour 3 postes : 2 630 € HT pour le logiciel	3 unités centrales + logiciel + modem + impr. réseau = 5 930 € HT
Location ou achat Frais d'installation Préconisation au niveau matériel (caractéristiques des ordi.)	Mise à disposition NA NA	Location et achat. La location évolutive est possible. 765 € HT frais de déplacement compris Windows XP Pro recommandé. Pentium 3 minimum.	Location possi ble ou crédit-bail 686 € HT en ré seau, gratuit pour monoposte Windows XP re commandé. Pentium 2 minimum	Achat mais location possible 255 € HT (hors déplacement) Pentium 3 minimum, Windows XP recommandé	Location possible sur 36 mois (crédit bail) (suelemnt la licence, sans le matériel informatique) 79 € HT/mois 274 € HT (déplacement + installation + paramétrage) Windows XP Pro
Formation Durée et coût	2 jours ; coût : NA	3 jours en super utilisateur (formation sur toutes les applications) + 1 jour pour les vendeurs. 765 € HT (déplacement compris)	2 demi-journée s espacées dans le temps ou 1 journée. 686 € HT au total	CIT est agréé organisme de formation 3 jours conseillés. 489 € HT par jour	1 journée. 600 € HT. Possibilité de formation gratuite en ligne, sur le site internet
Maintenance du logiciel - hot line Qui dépanne ? Coût Nombre d'appel limité ? Ouvert le samedi ? Coût d'un appel	La Guilde des Lunetiers NA Non Oui Non surtaxé	Aspe 15% HT de la valeur du logiciel Non Oui, 9h-18h Non surtaxé	Polylogic Monoposte 46 0 € HT par an. Réseau 610 € HT par an Non Oui Non surtaxé	CIT Garantie de 448 € HT pour 15 mois. Après 510 € HT pour 1 an Non Non Non surtaxé	Memorys 45 €HT / mois Non Non Gratuit (inclus dans le contrat de maintenance)
Adaptabilité Liaisons avec d'autres applications : prise de commande, palpeurs de verres, de montures, bureautique) : Liaison avec un système d'aide à la vente ? Récupération de données Léonard ou d'autres logiciels ?	Oui Oui Oui	Oui avec Opsys, Hoyalog Oui avec Activisu Oui	Oui avec Opsys Non Oui	Oui Oui avec Activisu Oui	Non Oui Oui
Fiche client Fiche client reliée aux stocks Base centralisée du fichier client (plusieurs magasins) Lecture de la carte vitale	Oui Oui Oui	Oui Oui Oui	Oui Oui Oui	Oui Non Oui	Oui Non mais accès possible par ADSL Oui
Stocks Gestion centralisée Edition d'étiquettes en codes barres Liaison douchette Format des étiquettes : libre ou imposé ? Historique des stocks	Oui Oui Oui Imposé Oui	Oui avec module de centrale d'achats Oui Oui avec ou sans fils Libre mais 15 formats sont proposés Oui	Oui Oui Oui avec ou sa ns fils Formats recom mandés mais édition à la demande de l'opticien Oui	Oui Oui Oui 13 formats proposés + possibilité de création d'un format par l'opticien Oui	Non mais données exportables par une clé USB vers l'ordinateur d'un autre magasin Oui Oui Libre mais 14 formats sont aussi proposés Oui
Caisse Ventilation des paiements Gestion des avoirs Fonction vente en état Générateur de formule pour paramétrer le rembourse-ment des mutuelles	Oui Oui Oui Oui	Oui Oui Oui Oui	Oui par modes de règlement et famille d'articles. Liaison avec logiciel de comptabilité Oui Oui Oui	Oui (plusieurs modes de paiements, échéancier) Oui Oui Oui (beaucoup sont déjà fournis)	Oui Oui Oui Oui
Tiers payant Télétransmission en B2 Liaison concentrateur Tiers payant (auprès de qui ?) Gestion des pertes et profits (pour les différences de remboursement de tiers payant) Gestion surcomplémentarité	Oui Oui avec Résopharma Oui Oui	Oui Oui avec Adagio et Galaxie Oui Oui jusqu'à 2 mutuelles	Oui Oui avec Réso pharma Oui Non	Oui Oui auprès de Webfse Oui NC	Oui Oui (Resopharma) Oui Non
Statistiques Possibilité de créer ses propres statistiques ? Exportation vers Excel	Non Oui	Oui Oui	Oui et plusieur s statistiques déjà pré-établies Oui et plusieur s statistiques déjà pré-établies	Non Oui	Oui Oui (Excel, Word, Access)
Tarifs Verres Intègre les catalogues des fournisseurs Commandes au format EDI	Oui Oui	Oui Oui	Oui Oui (dès octob re 2005)	Oui Oui	Oui (18 verriers référencés avec l'intégralité des fabrications) Non
Mailings Fonction Mailings Sélection multicritères Outils d'éditions (Word ?)	Oui Oui Oui	Oui (papier, mails, fax, SMS) Oui Oui (Word)	Oui (papier, m ails, SMS à venir) Oui Traitement de t exte intégré, possible d'exporter vers Word	Oui (papier, fax, mails, des exemples de courriers sont proposés) Oui, mailling éditable par CIT à la demande et gratuitement Word, Works	Oui (papier, fax, mail) Oui Oui (Word)
Sécurité Mot de passe Existence d'un mouchard	Oui Oui	Oui, plusieurs niveaux de sécurité Oui, toutes les opérations sont tracées	Oui, plusieurs niveaux de sécurité Oui	Oui, plusieurs niveaux de protection Oui, plusieurs niveaux de protection	Oui Oui (traçabilité de toutes les opérations de caisse)
Points forts	– Fonction Tiers Payant performante – Possibilité d'ouvrir plusieurs fenêtres à la fois – Hot Line facilement joignable et efficace – Mises à jour régulières – Logiciel intuitif et souple (possibilité de modifier plusieurs paramètres soi-même)	– Logiciel récent (2002) qui bénéficie des dernières technologies – Logiciel choisi par la Mutualité – Expérience dans l'optique depuis 20 ans : expertise du métier, le formateur est à l'écoute des opticiens et comprend ses préoccupa-tions – Complet, l'édition de devis est idéale – La Hot Line répond de suite ou rappelle dans l'heure – La mise à jour des tarifs verres se fait facilement par CD envoyés ou possibilité de télécharger soi-même – La télétransmission auprès des caisses fonctionne parfaitement	– Simple d'utili sation – Multi-plate f orme : PC ou Mac – Connexion p ossible à distance (depuis le domicile par exemple) – Service de m aintenance à l'écoute de l'opticien et personnalisée – Un des prem iers logiciels avec informations lues par la carte vitale – Evolutions ré gulières du logiciel	– Très complet – Maintenance performante et à l'écoute des clients – Logiciel souple et facile d'accès – Site web pour télécharger, communiquer sur un forum – Deux solutions de télétransmission CPAM – Les modifications du logiciel peuvent se faire rapidement à la demande. – Personnalisation du produit à la carte sous quelques mois – Hot Line appréciée, très rapide et efficace – Les évolutions se font selon la modification des TIPS ou des codes barres	– Assistance sonore à la saisie, l'ordinateur "parle" au fur et à mesure de la saisie – Mises à jour tous les 15 jours du logiciel sur Internet (aide pour installer grâce à des films avec commentaires) – La formation est intégrée au logiciel. Ergonomie très simple d'accès – Sauvegarde des données en quelques secondes sur une clé USB – Module de gestion de renouvellement des lentilles périodiques – Base de données des tarifs verres avec visite guidée des ateliers, gouachage des verres sélectionnés en photo, 18 verriers référencés – Module d'appel depuis l'ordi. avec numérotation automatique vers les clients, ophta., mutuelles, fournisseurs) – Fonction mail instantanné vers le client depuis la fiche client (mail part en un clic) – Le logiciel peut évoluer à la demande de l'opticien. – Les développeurs sont réactifs, tout comme la maintenance
Points faibles	– Adaptabilité aux autres enseignes de Guildinvest (hors Krys) difficile. Il a fallu un temps d'adaptation pour que cela fonctionne correctement. – Pas de lien vers un logiciel de comptabilité (A venir) – Logiciel assez lourd, nécessite des ordinateurs relative-ment puissants – Peu de liberté de modification lors de l'édition de factures	– Fonction Tiers Payant un peu complexe, nécessite une formation assez poussée	– Hot line et m aintenance difficilement joignables – La fonction "Recherche" dans la fiche client n'est pas pratique, plusieurs opérations sont nécessaires pour avoir les informations – Mise à jour d es catalogues verres n'est pas toujours aisée.	– Ne vend pas de matériel informatique – Pas de base centralisée de fichier clients pour les opticiens propriétaires de plusieurs magasins	– Les tarifs verres sont très complets mais peuvent être "lourds" pour une machine non récente. – Pas de lien avec un logiciel de comptabilité –Parfois des difficultés à télétransmettre aux caisses

NA = non applicable
NC = non communiqué

	Prooptic (IDM)	PVO (Nodalis)	Winipro (Ipro GmbH)	Winoptics (Winoptics)
Nom du logiciel (Nom de la société)				
Date de création	1987	2003	1979	1993
Nombre de magasins équipés avec le logiciel	500 environ	Tous les magasins Optic 2000 à fin 2008	200 en France (2 700 en Europe)	450 (300 en France + 150 en Belgique)
Nombre de Hot Liners	4	NC	3	3
Installation				
Coût	3 ordinateurs + écrans plats + impr. Réseau + logiciel + outils de sauve-garde + logiciel de télé-assistance = 6 400 € HT	NC (le logiciel était encore en test lors de la rédaction de ce dossier)	Pour 3 postes, 1 switch, modem, outils de sauvegarde, et imprimante 2 bacs : 4 285 € HT + le logiciel (fonctions de base : tarifs verres, fichier client, traitement de texte) : 990 € OU le logiciel (avec Ipro base + Modules Stocks, Contactologie, Caisse, Réseau, Tiers payant et télétransmission CPAM) : 4 690 € HT	Logiciel = 995 € HT pour un magasin quel que soit le nombre de postes Pas de matériel vendu
Location ou achat				
Frais d'installation	Location possible pour 238 € HT par mois pendant 36 mois (possibilité de deve-nir propriétaire à terme du bail ou de repartir en location avec matériel neuf)	Achat ou location (plusieurs types de location)	Achat	Achat
Préconisation au niveau matériel (caractéristiques des ordi.)	Forfait de 540 € HT (déplacement, cablâge, tirage de fils, paramétrage…) Pas de prérequis	0 € inclus dans le prix de vente Serveur obligatoire. Les autres ordinateurs peuvent être récupérés	Installation en réseau : 490 € HT Ordinateur supportant Windows XP Pro	0 €. Le client installe lui-même le logiciel mais des revendeurs locaux agrrés peu-vent se déplacer Windows XP recommandé. Pentium 2 minimum
Formation				
Durée et coût	IDM est agréé organisme de formation 8 heures. 600 € HT	2 jours pour fonction administrateur + 1 jour pour les fonctions Tiers Payant. Coût : NC	1, 2 ou 3 journées. 390 € HT pour 1 jour, 690 € HT pour 2 j, 990 € pour 3 j.	Possible par téléphone via des revendeurs. Coût selon les revendeurs
Maintenance du logiciel - hot line				
Qui dépanne ?	IDM (possibilité d'intervnir à distance grâce au logiciel de télé-assistance)	Audioptic (Optic 2000) ou Nodalis. Selon la gravité. Possilbilité de con nexion à distance.	IPRO	Winoptics par téléphone
Coût	600 € HT par an pour bénéficier des mises à jour, des changements de version…	NC	20% de la valuer du logiciel par an (gratuit la 1ère année)	150 € HT par an. Accès au site pour télécharger les mises à jour, développement du logiciel.
Nombre d'appel limité ?	Non	Non	Non	Non
Ouvert le samedi ?	Oui (9 h – 19 h)	Oui	Non	Non
Coût d'un appel	Non surtaxé	Non surtaxé	Non surtaxé	Non surtaxé mais appel en Belgique
Adaptabilité				
Liaisons avec d'autres applications : prise de commande, palpeurs de verres, de montures, bureautique) :	Oui avec Opsys	Oui avec Opsys	Oui	Non (à venir)
Liaison avec un système d'aide à la vente ?	Non	Non (à venir)	Oui	Non, possibilité à la demande
Récupération de données Léonard ou d'autres logiciels ?	Oui	Oui	Oui	Oui
Fiche client				
Fiche client reliée aux stocks	Oui	Oui	Oui	Oui
Base centralisée du fichier client (plusieurs magasins)	Oui (connexion par ADSL pour accéder aux fichiers de chaque magasin)	Oui	Oui	Oui
Lecture de la carte vitale	Non mais utilisation d'un Consulteur de cartes vitales	Oui	Oui	Oui
Stocks				
Gestion centralisée	Oui	Oui, module de centrale d'achats	Oui	Oui (module centrale d'achat possible)
Edition d'étiquettes en codes barres	Oui	Oui	Oui	Oui
Liaison douchette	Oui (avec ou sans fils)	Oui avec et sans fils	Oui	Oui, avec ou sans fils
Format des étiquettes : libre ou imposé ?	3 formats avec 6 éditions différentes possibles	Libre	Libre	Libre
Historique des stocks	Oui	Oui	Oui	Oui
Caisse				
Ventilation des paiements	Oui (9 modes de paiements possibles)	Oui	Oui	Oui
Gestion des avoirs	Non	Oui	Non	Oui
Fonction vente en état	Oui	Oui	Oui	Oui
Générateur de formule pour paramétrer le rembourse-ment des mutuelles	Oui	Oui	Oui	Oui
Tiers payant				
Télétransmission en B2	Oui	Oui via la plateforme	Oui	Oui via un concentrateur
Liaison concentrateur Tiers payant (auprès de qui ?)	Non	Oui via la plateforme	Non	Oui (Webfse)
Gestion des pertes et profits (pour les différences de remboursement de tiers payant)	Oui	Non	Oui	Oui
Gestion surcomplémentarité	Non	Oui	Non	Oui (autant que l'on veut)
Statistiques				
Possibilité de créer ses propres statistiques ?	Oui ou les faire faire par IDM	Non (à venir)	Oui	Oui
Exportation vers Excel	Directement sous Excel	Oui	Oui	Oui
Tarifs Verres				
Intègre les catalogues des fournisseurs	A télécharger sur site Internet	Oui, possibilité pour les opticiens Optic 2000 d'intégrer des verriers no n référencés par le groupement	Oui	Oui (téléchargement sur le site Internet)
Commandes au format EDI	Oui (intègre les catalogues verres et génère les prises de commandes)	Oui	Oui	Oui (Eyesroad)
Mailings				
Fonction Mailings	Oui (Mailing personnalisé en fonction d'un panel de paramètres déjà établis)	Oui (en test)	Oui	Oui (papier, mail, fax, SMS)
Sélection multicritères	Oui	Oui	Oui	Oui
Outils d'éditions (Word ?)	Oui	Oui	A son propre traitement de texte intégré	Oui (Word)
Sécurité				
Mot de passe	Oui, plusieurs niveaux de sécurité	Oui, gère les profils, plusieurs niveaux de sécurité	Oui	Oui, plusieurs niveaux de sécurité
Existence d'un mouchard	Oui	Traçabilité dans module de ventes	Oui	Non, mais possibilité de retrouver un historique des opérations
Points forts	– Facilité de joindre la Hot Line – Evolution permanente du logiciel et mises à jour gratuites – Spécialiste en optique – Simplicité d'utilisation – Base de données très fiable – Multitâche (possibilité d'avoir plusieurs fenêtres ouvertes en même temps, l'opticien n'est plus obligé d'arrêter une opération en cours pour ouvrir une fiche client par exemple) – Ne nécessite pas de serveur dédié – Maintenance efficace et rapide – Logiciel complet et souple à la fois – Mises à jour régulières	– Logiciel récent qui bénéficie des dernières technologies – L'objectif affiché par Optic 2000 est de sécuriser les opticiens sur le long terme – Possibilité d'ouvrir plusieurs fenêtres en même temps – La fonction télétransmission sera parfaite lorsque le logiciel sera fin alisé – Visuellement très beau, comme une page Internet, avec des icônes, de la couleur. – Intègre les catalogues des fournisseurs (verres, montures, contactol ogie) et il est possible de vendre une monture d'après le catalogue même si elle n'est pas en stock, elle est alors commandée automatiquement – Gère les rayonnages et présentoirs – Les données du tiers payant s'affichent automatiquement grâce à la carte vitale	– Avec le vaste choix des modules le logiciel est complet – Ergonomie qui plait beaucoup, facile d'accès, avec une même logique qui se retro-uve dans chaque application – Le Multi magasins est bien géré, en temps réel – Maintenance en Allemagne très performante, mise à jour régulière du logiciel – Hot Line accessible et facilement joignable – Complet, par exemple : les données d'un examen de vue (réfraction) sont directe-ment enregistrées dans la fiche client) – Lien avec l'atelier très pratique – On peut choisir les modules que l'on veut acheter, on ne paie pas pour des fonc-tions que l'on n'utilise pas, le logiciel est fractionné en plusieurs modules indépen-dants à l'achat.	– Peu onéreux – Logiciel complet et moderne – Base de données accessibles et facile à exporter vers d'autres applications – Facile d'utilisation, ergonomie accessible très souple – Site Internet très riche, avec démonstrations, téléchargement du logiciel pour le tester – Facilité d'achat et d'installation (le logiciel peut s'acheter en ligne) – Le fait de pouvoir télécharger une version de démonstration et ainsi de tester le logiciel est très apprécié – La conversion des données Léonard est aisée – Logiciel convivial et agréable – Maintenance disponible et qui rappelle rapidement. – Très simple à installer et rapide à télécharger
Points faibles	– Difficulté à intégrer les paramètres pour la gestion de la troisième paire – Un peu onéreux	– Il est impossible de sortir du processus de saisie des données, un o rdre est établi, on ne peut pas passer d'un module à un autre. Mais cela permet aussi d'éviter les erreurs de saisie ou les oublis. – Il faut se familiariser avec les icônes (passer le curseur de la souris sur l'icône pour afficher sa fonction). Ce logiciel est disponible depuis le mois d'août dernier. Ce questionn aire a été établi d'après une version encore en test.	– Un peu onéreux, chaque option ou module est à acheter indépendamment – Un seul commercial sur la France, un peu long pour obtenir un devis	– Il faut acheter les ordinateurs soi-même, Winoptics ne fournit que le logiciel – Il faut installer le logiciel soi-même après l'avoir télécharger.

NA = non applicable
NC = non communiqué